

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Entités Sportives

Approuvé par la NBA





Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Entités Sportives

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/kinesitherapie/master/master-mba-gestion-entites-sportives

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Compétences

page 14

04

Direction de la formation

page 18

05

Structure et contenu

page 42

06

Méthodologie

page 50

07

Diplôme

page 58

01 Présentation

Les blessures chez les athlètes sont très fréquentes, surtout à notre époque où l'on demande constamment aux athlètes de s'améliorer. Il est donc essentiel de posséder certaines connaissances spécialisées, axées sur le domaine du sport, ses acteurs, les règles d'application de base, ainsi que tous les domaines qui ont un impact sur ce domaine. C'est pourquoi un programme axé sur le programme en MBA en Gestion des Entités Sportives a été élaboré, centré sur les kinésithérapeutes. De cette façon, le programme est conçu pour construire une réflexion logique et ordonnée de la part de l'étudiant pour une meilleure compréhension de ce domaine.





“

Comprendre les différents acteurs impliqués dans le sport au niveau international pour améliorer votre profil professionnel”

La kinésithérapie du sport est une spécialité chargée d'améliorer la condition musculaire du sportif, au moyen de massages pour soulager ou tonifier, selon les besoins. Le professionnel peut travailler en termes de prévention et après une blessure. Elle devient donc un élément clé pour garantir l'excellente santé de tout athlète. Dans ce sens, il est important de mentionner que le sport en général a un grand impact dans le monde entier, devenant un secteur économique avec un grand impact sur le PIB de nombreux pays.

Sur la base de ce qui précède, il est essentiel que les professionnels spécialisés dans ce domaine connaissent tous les domaines qui ont un impact sur le sport, tels que la finance, le droit, le Marketing, la communication, entre autres. C'est pourquoi un programme a été élaboré qui se concentre sur ces aspects afin de construire une vision logique et ordonnée. En ce sens, il se distingue des autres programmes par la relation entre les différents sujets des modules au niveau théorique et pratique.

De même, le programme a un contenu juridico-sportif, où seront abordés des sujets d'intérêt comme la corruption, la violence, les mesures de précaution, entre autres, qui existent dans le sport. Laisser un espace pour l'interprétation et l'analyse de certaines pratiques néfastes pour l'athlète, comme le dopage et les paris.

Un programme 100% en ligne qui offre aux étudiants la facilité de pouvoir l'étudier confortablement, où et quand ils le souhaitent. Vous n'aurez besoin que d'un appareil avec accès à internet pour faire avancer votre carrière. Une modalité en phase avec l'actualité avec toutes les garanties pour positionner l'ingénieur dans un secteur très demandé. En outre, les diplômés auront la possibilité d'accéder à un ensemble exclusif de 10 *Masterclasses* complémentaires, données par un conférencier de renom international dans le domaine de la Gestion des Associations d'Entreprises, dans le domaine du sport.

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entités Sportives** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement de nombreuses études de cas présentées par des spécialistes de la Gestion des Entités Sportives
- ♦ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique est destiné à fournir des informations disciplines médicales indispensables à la pratique professionnelle
- ♦ Des exercices où le processus d'auto-évaluation peut être réalisé pour améliorer l'apprentissage
- ♦ Le système d'apprentissage interactif, basé sur des algorithmes, pour la prise de décision
- ♦ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes en matière de formation personnelle
- ♦ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ♦ La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Vous souhaitez renforcer vos compétences en matière de Gestion des Associations Sportives dans le domaine du sport? C'est désormais possible grâce à 10 Masterclasses supplémentaires, conçues par un spécialiste dans ce domaine"

“

Approfondissez vos connaissances en Gestion des Entités Sportives grâce à un programme immersif conçu pour vous préparer à des situations réelle”

Le corps enseignant du programme englobe des spécialistes réputés dans le domaine et qui apportent à ce programme l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus dans de grandes sociétés et des universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel, ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme académique. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

Améliorer les compétences de direction au sein d'une organisation sportive et apprendre à gérer correctement les personnes dans ce secteur.

Apprendre à gérer vos projets en comprenant les relations de travail existantes dans le monde du sport.



02 Objectifs

Le programme MBA en Gestion des Entités Sportives est conçu pour actualiser les connaissances des professionnels sur un sujet très complet et bien structuré. De cette façon, l'excellence académique est garantie, ce qui est essentiel pour se conformer au profil professionnel requis dans les différents centres de physiothérapie au niveau international. Sur la base de ce qui précède, à l'issue du programme, l'étudiant comprendra les différents acteurs qui font partie du sport dans tous ses domaines. Pour cette raison, TECH établit les objectifs généraux et spécifiques suivants pour garantir votre satisfaction.





“

Il faut des professionnels du sport formés à la physiothérapie dans tous les domaines. Avec TECH, vous obtiendrez les outils nécessaires pour devenir un expert d'élite”



Objectifs généraux

- ♦ Fournir des connaissances sur l'environnement et le marché du sport
- ♦ Former des professionnels prêts à travailler dans l'industrie du sport
- ♦ Pour devenir un manager sportif performant
- ♦ Former les gestionnaires, les dirigeants et les futurs gestionnaires d'entités sportives
- ♦ Connaître le marché international, avec les expériences pratiques des professionnels qui font partie du corps enseignant
- ♦ Comprendre que le sport est un secteur économique et commercial différent de tout autre secteur, avec ses spécificités et ses particularités





Objectifs spécifiques

Module 1. Introduction au droit et à la gestion du sport

- ♦ Obtenir d'une base légale pour le secteur du sport

Module 2. Structure organisationnelle du sport international

- ♦ Comprendre l'écosystème sportif international
- ♦ Comprendre les différents acteurs impliqués dans le sport au niveau international

Module 3. Relations de travail dans le sport

- ♦ Comprendre les relations de travail dans le monde du sport

Module 4. La planification stratégique dans les organisations sportives

- ♦ Apprendre la stratégie dans le sport

Module 5. Gestion financière et aspects fiscaux dans le sport

- ♦ Comprendre les nouvelles formes de commerce du sport, ainsi que les techniques les plus innovantes

Module 6. Marketing et communication dans le sport

- ♦ Connaître le marketing sportif et la création et le développement d'un plan de marketing
- ♦ Comprendre l'importance de la communication dans le sport

Module 7. Organisation d'événements sportifs

- ♦ Connaître les démarches et les étapes de l'organisation d'un événement sportif
- ♦ Préparer les étudiants à organiser des événements sportifs efficaces et réussis de la planification à l'évaluation finale

Module 8. Nouvelles tendances dans le sport: Big data et Sports

- ♦ Éveiller l'intérêt pour l'innovation et les nouvelles tendances dans la Gestion des Entités Sportives

Module 9. Leadership et gestion des personnes dans le sport

- ♦ Renforcer les compétences de leadership au sein d'une entité sportive et apprendre à gérer correctement les personnes dans ce secteur

Module 10. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

- ♦ Analyser l'impact de la mondialisation sur la gouvernance et le gouvernement d'entreprise
- ♦ Évaluer l'importance d'un leadership efficace dans la gestion et la réussite des entreprises
- ♦ Définir des stratégies de gestion interculturelle et leur pertinence dans des environnements commerciaux diversifiés
- ♦ Développer des compétences en matière de leadership et comprendre les défis actuels auxquels sont confrontés les dirigeants
- ♦ Déterminer les principes et les pratiques de l'éthique des affaires et leur application dans la prise de décision au sein de l'entreprise
- ♦ Structurer des stratégies pour la mise en œuvre et l'amélioration de la durabilité et de la responsabilité sociale dans les entreprises



Module 11. Gestion des Personnes et des Talents

- ♦ Déterminer la relation entre l'orientation stratégique et la gestion des ressources humaines
- ♦ Approfondir les compétences requises pour une gestion efficace des ressources humaines basée sur les compétences
- ♦ Approfondir les méthodologies d'évaluation et de gestion des performances
- ♦ Intégrer les innovations en matière de gestion des talents et leur impact sur la rétention et la fidélisation du personnel
- ♦ Développer des stratégies de motivation et de développement d'équipes performantes
- ♦ Proposer des solutions efficaces pour la gestion du changement et la résolution des conflits dans les organisations

Module 12. Gestion Économique et Financière

- ♦ Analyser l'environnement macroéconomique et son influence sur le système financier international
- ♦ Définir les systèmes d'information et la Business Intelligence pour la prise de décision financière
- ♦ Distinguer les décisions financières clés et la gestion des risques dans la gestion financière
- ♦ Évaluer les stratégies de planification financière et d'obtention d'un financement d'entreprise

Module 13. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique

- ♦ Structurer le cadre conceptuel et l'importance de la gestion du marketing dans les entreprises
- ♦ Approfondir les éléments et activités fondamentaux du marketing et leur impact sur l'organisation
- ♦ Déterminer les étapes du processus de planification stratégique du marketing
- ♦ Évaluer les stratégies visant à améliorer la communication et la réputation numérique de l'entreprise

Module 14. Management Exécutif

- ♦ Définir le concept de Gestion Générale et sa pertinence dans la gestion d'entreprise
- ♦ Évaluer les rôles et les responsabilités de la direction dans la culture organisationnelle
- ♦ Analyser l'importance de la gestion des opérations et de la gestion de la qualité



Il développe les compétences essentielles pour la gestion des entités sportives avec une vision stratégique et innovante”

03

Compétences

Ce programme est structuré de manière à ce que les étudiants puissent résoudre les problèmes liés à la Gestion des Entités Sportives dans le domaine de la Kinésithérapie, en suivant une méthodologie unique et avec le soutien des experts qui l'ont développée. TECH garantit aux étudiants un contenu de qualité conforme à leurs attentes, leur donnant ainsi la possibilité de se distinguer dans leur domaine de travail. Après la réussite les évaluations du programme, le professionnel aura acquis les compétences nécessaires pour une pratique de qualité, actualisée et basée sur la méthodologie d'enseignement la plus innovante.





“

Vous pourrez exceller dans vos fonctions professionnelles en accomplissant un programme axé sur le marché international”



Compétences générales

- ♦ Acquérir des connaissances fondées sur les preuves scientifiques les plus récentes et totalement applicables dans le domaine pratique
- ♦ Maîtriser toutes les méthodes les plus avancées en matière de Gestion des Entités Sportives

“

Renforcez vos compétences grâce à cette formation de grande qualité et donnez un élan à votre carrière”





Compétences spécifiques

- ♦ Connaître le marché international, avec les expériences pratiques des professionnels qui font partie du corps enseignant
- ♦ Avoir un aperçu de la juridiction sportive
- ♦ Comprendre l'écosystème sportif international
- ♦ Utiliser les compétences de leadership au sein d'une entité sportive et savoir comment gérer correctement les personnes dans ce secteur

04

Direction de la formation

Dans sa maxime d'offrir une éducation d'élite pour tous, TECH a fait appel à des professionnels de renom afin que l'étudiant acquière des connaissances solides en Gestion des Entités Sportives. C'est pourquoi ce programme dispose d'une équipe hautement qualifiée et dotée d'une grande expérience dans le secteur, qui offrira les meilleurs outils aux étudiants pour le développement de leurs compétences pendant le cours. Ainsi, les étudiants ont les garanties nécessaires pour se spécialiser à un niveau international dans un secteur en plein essor qui les catapultera vers la réussite professionnelle.





“

Il bénéficie à tout moment du soutien d'un groupe d'experts et cautionne vos connaissances à partir de leur expérience”

Directeur Invité International

Brad Burlingame est un professionnel exceptionnel dont la carrière est bien établie dans le domaine du sport, où il s'est illustré au niveau international. Avec plus de 15 ans d'expérience dans la **gestion de partenariats d'entreprise**, il s'est révélé être un leader exceptionnel dans la **génération de revenus** grâce à des stratégies innovantes et à la création d'**alliances stratégiques**.

À ce titre, il a été **Directeur des Ventes de Parrainage** pour le **Dallas Cowboys Football Club**, l'une des organisations sportives les plus prestigieuses au monde. Durant sa carrière, il a dirigé des équipes chargées de dépasser les **objectifs financiers**, faisant du club le leader incontesté des **recettes de sponsoring** de la **National Football League (NFL)**. En effet, sa capacité à tirer pleinement parti des droits de **propriété intellectuelle**, du vaste réseau de **télévision** et de **radio** de l'équipe, ainsi que des **plateformes numériques et sociales**, a joué un rôle déterminant dans le maintien de la position de leader du club sur le marché.

Il a également été **Directeur des Alliances avec les Entreprises** au sein de l'équipe de basket-ball **Miami Heat**, ainsi que **Directeur des Ventes au Palace Sports & Entertainment**, accumulant ainsi une vaste expérience dans l'industrie du **sport professionnel**. À cet égard, sa capacité à développer des idées novatrices qui stimulent les **activités des sponsors**, ainsi que son souci de **diriger des équipes axées sur les résultats**, l'ont positionné comme un personnage clé dans les **ventes mondiales de produits sportifs**.



M. Burlingame, Brad

- Directeur des Ventes de Sponsoring au Dallas Cowboys Football Club, Texas, États-Unis
- Directeur des Alliances avec les Entreprises au Miami Heat, Floride
- Directeur des Ventes chez Palace Sports & Entertainment, Michigan
- Licence en Marketing et Commerce de l'Eastern Michigan University

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Directrice Invitée Internationale

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'**acquisition de talents**, Jennifer Dove est une experte en **recrutement** et en **stratégie technologique**. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes de direction dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement *Fortune 50*, notamment **NBCUniversal** et **Comcast**. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que **Vice-présidente de l'Acquisition des Talents** chez **Mastercard**, elle est chargée de superviser la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les responsables des **Ressources Humaines** afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. Elle vise notamment à **créer des équipes diversifiées, inclusives et performantes** qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. Elle est également experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs professionnels du monde entier. Elle est également chargée d'**amplifier la marque employeur** et la proposition de valeur de **Mastercard** par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux.

Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur du développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des **Ressources Humaines** et en contribuant au recrutement de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu un diplôme en **Communication Organisationnelle** à l'Université de **Miami**, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

En outre, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à **intégrer les technologies** dans les **processus de recrutement** et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions à relever les défis futurs. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de **bien-être** qui ont considérablement augmenté la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- Vice-présidente de l'Acquisition des Talents, Mastercard, New York, États-Unis
- Directrice de l'Acquisition de Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- Responsable du Recrutement chez Comcast
- Directrice du Recrutement chez Rite Hire Advisory
- Vice-présidente Exécutive, Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- Directrice du Recrutement chez Valerie August & Associates
- Chargée de Clientèle chez BNC
- Chargée de Clientèle chez Vault
- Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

TECH dispose d'un groupe distingué et spécialisé de Directeurs Internationaux Invités, avec des rôles de leadership importants dans les entreprises les plus avant-gardistes du marché mondial"

Directeur Invité International

Leader technologique possédant des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, Rick Gauthier s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un chef d'équipe et un manager très efficace, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un haut niveau d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience à **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft**, il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Directeur régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président, Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de l'Université Western Governors
- Certificat Technique en *Plongée Commerciale* de l'Institut de Technologie de la Diversité
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Profitez de l'occasion pour vous informer sur les derniers développements dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne"

Directeur Invité International

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs clients et le monde numérique.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a nourri et **dirigé des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, soutenir une "**décarbonisation rentable**" et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD



Vous souhaitez mettre à jour vos connaissances en bénéficiant d'une qualité éducative optimale? TECH vous offre le contenu le plus récent du marché universitaire, conçu par des experts de renommée internationale"

Directeur Invité International

Manuel Arens est un **professionnel expérimenté** de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base**, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing**, **l'analyse des médias**, la mesure et l'**attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM**, le **Prix du Leadership en matière de Recherche**, le **Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation** et le **Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton**, **Airbus** et **Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- ♦ Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- ♦ Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- ♦ Directeur des ventes chez Google, Irlande
- ♦ Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- ♦ Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- ♦ Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- ♦ Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Misez sur la TECH! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, mis en œuvre par des spécialistes de renommée internationale dans ce domaine"

Directeur Invité International

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- ♦ Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- ♦ Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- ♦ Chef de Marque chez Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Analyste de Marché chez Fastweb
- ♦ Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur Invité International

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'Intelligence des Affaires au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que Walmart et Red Bull. Il est également connu pour sa capacité à identifier les technologies émergentes qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un pionnier dans l'utilisation de techniques de visualisation de données qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la collecte d'informations et la création d'actions concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la plateforme Walmart Data Cafe, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'analyse des *Big Data*. En outre, il a occupé le poste de Directeur de la Business Intelligence chez Red Bull, couvrant des domaines tels que les Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'Université de Berkeley, aux États-Unis et l'Université de Copenhague, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un leader né de la nouvelle économie mondiale, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- ♦ Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- ♦ Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- ♦ Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- ♦ Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- ♦ Analyste en Chef chez Nordea
- ♦ Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- ♦ Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- ♦ Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague



Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes! Dans le cadre de ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"

Directeur Invité International

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et **les bandes-annonces**.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de l'**Intelligence Artificielle** dans le monde des **affaires**. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



M. Stevenson, Scott

- ♦ Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- ♦ Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- ♦ Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- ♦ Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Les enseignants de ce MBA vous guideront tout au long du processus d'apprentissage. processus d'apprentissage"

Directeur Invité International

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du sport international, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de L'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College

“

Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!"

Direction



Mme Bellver Alonso, Reyes

- Conseillère auprès du Département du Football Professionnel de la FIFA
- Administratrice de la Fondation pour la Diversité
- Avocate Spécialisée dans le Sport et Fondatrice et Associée de Bellver Sports - Legal Boutique
- Fondatrice et Présidente Plateforme Leadership Woman Football
- Membre fondatrice et Présidente de l'Association de Droit Sportif de Madrid
- Coordinatrice de l'Association Internationale WISLaw - Women in Sports Law. Espagne
- Membre et Membre fondatrice de l'Association Espagnole pour la Qualité Éthique dans le Sport
- Master en Relations internationales de l'Université CEU San Pablo Madrid
- Master en Fiscalité des Entreprises par ICADE
- Master en Droit Sportif de l'Université de Lleida
- Licence en Droit avec Spécialité dans l'Union Européenne à l'Université CEU San Pablo Madrid
- Prix Miki Roqué "La paix par le Sport" pour son travail associatif, de formation et d'amélioration du Secteur Sportif, notamment sur les questions de genre et la défense des femmes dans le sport
- Certifié par la FIFA dans le cadre de son Programme de développement du Leadership Féminin de la FIFA
- Figurant dans la prestigieuse liste internationale Who's Who Legal (WWL: Sports & Entertainment), comme l'une des Avocates de premier plan dans le secteur du Droit du Sport

Professeurs

Dr Valiño Arcos, Alejandro

- ♦ Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Valence
- ♦ Président du Tribunal des Sports de la Communauté de Valence
- ♦ Président du Comité de Compétition de la Fédération de Tennis de la Communauté de Valence
- ♦ Directeur sportif du Sporting Club de Tennis
- ♦ Magistrat Suppléant de l'Audience Provinciale de Valence avec plus de Cent Résolutions à sa charge
- ♦ Docteur en Droit de l'Université de Valence
- ♦ Licence de Droit de l'Université de Valence
- ♦ Auteur de livres, articles et recensions en matière juridique (droit romain, histoire ancienne, histoire et actualité du droit régional valencien, droit civil espagnol, droit sportif, droit comparé et droit privé européen)
- ♦ Activité de recherche dans des Universités Italiennes (Sienne et Pavie), Allemandes (Fribourg, Göttingen, Münster et Bonn), Autrichiennes (Salzbourg) et Uruguayennes (Montevideo)

M. Barras García, Pedro J

- ♦ Conseiller Fiscal senior chez Consultores Sayma Madrid
- ♦ Coordinateur et Promoteur des écoles et des clubs sportifs dans le domaine du football en salle et des échecs de base
- ♦ Directeur de plusieurs écoles d'échecs et coordinateur de campagnes de promotion de ce sport en collaboration avec le Conseil Municipal des Sports de la Mairie de Valladolid
- ♦ Moniteur national FEDA d'échecs et moniteur autonome de football en salle
- ♦ Auteur de diverses publications dans le domaine de la fiscalité et de la comptabilité

Dr Rubio, Francisco

- ♦ Juge suppléant à l'Audiencia Provincial de Badajoz
- ♦ Enseignant dans diverses institutions universitaires pour les matières relatives au Droit du Travail et à la Sécurité Sociale
- ♦ Médiateur Tribunal Arbitral du Sport (TAS/CAS)
- ♦ Arbitre au Comité d'Experts de l'Association Européenne d'Arbitrage pour l'Industrie du Sport et du Divertissement
- ♦ Consultant et conseiller académique chez Lemat Avocats
- ♦ Docteur en Droit de l'Université d'Estrémadure
- ♦ Licence en Droit de l'Université d'Estrémadure
- ♦ Master en Droit Sportif de l'Université de Lleida

Mme Díaz Marí, Montse

- ♦ Conseillère juridique chez DiazMari
- ♦ Avocate chez Samsung Electronic Iberia
- ♦ Master en Marchés et Industrie du Droit du Sport et du Divertissement par l'ISDE
- ♦ Master Officiel en Droit du Sport de l'INEFC (INEFC)
- ♦ Master en Accès à la Profession Juridique et Droit des Affaires de l'Université San Pablo CEU
- ♦ Master en Droit du Sport de l'Université San Pablo CEU

Mme Esperidião Hasenclever, Mônica

- ♦ Chief Marketing Officer et directrice de la LWF Academy
- ♦ Fondatrice et CEO chez Women Experience Sports
- ♦ Directrice chez LVN Sport
- ♦ Responsable du marketing sportif et des parrainages chez Telefónica Vivo
- ♦ Diplôme en Administration des Affaires de l'Université Mackenzie Presbyterian de Sao Paulo, Brésil
- ♦ Troisième Cycle en Gestion des Sports de l'Université Anhembi Morumbi de Sao Paulo, au Brésil
- ♦ Master en Marketing Sportif École Universitaire du Real Madrid, Université Européenne

M. Novo, Andrés

- ♦ Responsable de la Marketing Institutionnel et événements en groupe PRISA
- ♦ Responsable de la Production d'Événements chez Innevento et Innevento Sports
- ♦ Responsable de terrain, assistant logistique, responsable du service des équipes et responsable des cérémonies et du protocole chez MicFootball
- ♦ Licence en Communication Audiovisuelle de l'Université du Pays Basque
- ♦ Diplôme en Publicité et Relations Publiques de l'Université du Pays Basque

M. González Graña, Carlos

- ♦ Fondateur et Directeur Général de Callander Sport & Business
- ♦ Co-fondateur et Directeur de l'Exploitation de Business Hub Innovation
- ♦ Partenaire de l'espace sport professionnel du Raheem GL Business Club
- ♦ Directeur Commercial du secteur du sport chez Riskmedia Insurance Brokers
- ♦ Diplôme de Droit de l'Université de La Coruña, Espagne
- ♦ Spécialisation en Droit du Travail et du Sport





Mme Carmona branche, Sara

- ◆ Présentatrice de la section Analyse et Big Data de l'émission "El Día Después" sur Movistar Plus
- ◆ Directrice Académique du Master en Marketing Sportif, Environnements Numériques et Sports à l' Université Catholique de San Antonio de Murcie
- ◆ Couverture sportive des matchs de La Liga pour le groupe Atresmedia
- ◆ Présentatrice de la section Statistiques Sportives et Big Data en direct de "Deportes Valladolid" sur Castilla y León TV
- ◆ Diplôme en Journalisme de l'Université de Valladolid
- ◆ Experte en Analyse des Données Sportives et en Big Data à l'Université de Valladolid

Mme Pascual, Mónica

- ◆ PDG et Fondatrice de Making Talent Happen
- ◆ Handling GSE Manager chez Swissport Handling Madrid UTE
- ◆ I+D+i Manager et Project Manager chez Inpropack
- ◆ Créatrice du podcast « Imparables »
- ◆ Auteure du blog « Mentalidad Imparable » dans Diario AS
- ◆ Diplôme d'Ingénieur Industriel de l'Université Alfonso X El Sabio
- ◆ Master en Droit International des Brevets de l'École d'Organisation Industrielle
- ◆ Experte en Médiation à un Institut Supérieur de Droit et d'Économie

05

Structure et contenu

Le programme a été conçu pour répondre aux exigences requises aux Kinésithérapeutes dans le cadre du MBA en Gestion des Entités Sportives Ainsi, un syllabus a été établi dont les modules offrent une large perspective des étapes et des phases de réalisation d'un événement sportif, avec une vision de la juridiction sportive. Tout cela, d'un point de vue global pour son application à un niveau international, en incorporant tous les domaines de travail impliqués dans le développement du professionnel dans ce type d'environnement de travail.



“

Nous disposons du programme scientifique le plus complet et le plus récent du marché. Nous voulons mettre la meilleure éducation à votre portée”

Module 1. Introduction au droit et à la gestion du sport

- 1.1. L'environnement sportif
 - 1.1.1. Historique du droit du sport
- 1.3. Réglementation relative aux installations sportives
- 1.4. Introduction au Management Sportif
- 1.5. Gestion et aspects juridiques découlant de l'organisation d'événements sportifs: responsabilité civile et pénale
- 1.6. Diffusion d'événements sportifs Aspects juridiques
- 1.7. Contrats sportifs: aperçu de la structure contractuelle du sport
- 1.8. Intermédiation sportive
- 1.9. La gouvernance dans les entités sportives

Module 2. Structure organisationnelle du sport international

- 2.1. Clubs de sport et sociétés sportives à responsabilité limitée
- 2.2. Fédérations
- 2.3. Ligues
- 2.4. Conseil supérieur du sport
- 2.5. Organisation internationale du sport
- 2.6. Le sport dans l'Union européenne
- 2.7. D'autres organisations en dehors de la pyramide fédérative: exemples en basket-ball et en padel
- 2.8. Formules de résolution des conflits dans la sphère internationale

Module 3. Relations de travail dans le sport

- 3.1. Cadre juridique du sport professionnel
- 3.2. Sportifs professionnels
- 3.3. Entraîneurs
- 3.4. Arbitres et juges sportifs
- 3.5. Contrats de travail des athlètes
- 3.6. Droits et devoirs
- 3.7. Conventions collectives
- 3.8. Affectations temporaires et transferts
- 3.9. Résiliation du contrat
- 3.10. Sécurité sociale



Module 4. La planification stratégique dans les organisations sportives

- 4.1. Introduction à la planification et à l'analyse stratégiques dans le sport professionnel
- 4.2. Achat et vente d'entités sportives
- 4.3. Gestion des clubs de football
- 4.4. Structure et planification du sport
- 4.5. Développement commercial et exploitation du stade
- 4.6. Développement de la marque et droits commerciaux
- 4.7. Droits de télévision
- 4.8. Internationalisation des entités sportives
- 4.9. Sociétés holding et fonds d'investissement
- 4.10. Modèles commerciaux pratiques

Module 5. Gestion financière et aspects fiscaux dans le sport

- 5.1. Introduction à la finance dans le sport
- 5.2. Interprétation des rapports financiers
- 5.3. Le pgc des organismes sportifs Structure du bilan
- 5.4. Les actifs incorporels et leur évaluation
- 5.5. Structure du compte de résultat
- 5.6. Préparation et contrôle du budget Sources de revenus et réglementation
- 5.7. Mécanismes d'investissement et de financement dans le sport Parrainage, mécénat et autres chiffres
- 5.8. Évaluation des projets d'investissement Élaboration et structure éventuelle d'un plan de faisabilité
- 5.9. Une approche de la planification fiscale et successorale pour les sportifs
- 5.10. Une approche de la fiscalité des entités sportives

Module 6. Marketing et communication dans le sport

- 6.1. Introduction au Marketing Sportif
- 6.2. Le plan de Marketing
- 6.3. Image de *marque* et développement de la marque
- 6.4. Parrainage sportif
- 6.5. *Ambush* Marketing
- 6.6. Communication dans le sport
- 6.7. Marketing digital et le sport
- 6.8. Spécialisation dans le sport féminin
- 6.9. Marketing sportif et autres domaines
- 6.10. Tendances du marketing sportif

Module 7. Organisation d'événements sportifs

- 7.1. Introduction à l'organisation d'événements sportifs
- 7.2. Types d'événements
- 7.3. Planification et gestion des événements sportifs
- 7.4. Plan d'affaires et parrainage
- 7.5. Communication
- 7.6. La sécurité dans les événements sportifs
- 7.7. Exécution et production d'événements sportifs
- 7.8. Protocole dans les événements sportifs
- 7.9. Tourisme sportif et promotion locale
- 7.10. Analyse et clôture des événements sportifs

Module 8. Nouvelles tendances dans le sport: Big data et Sports

- 8.1. Introduction à l'utilisation du *Big Data* dans le sport Liens et scénarios actuels
- 8.2. Méthodologie d'analyse des données Phases et stratégies
- 8.3. Fournisseurs et sources de données ouvertes
- 8.4. Fournisseurs et sources de données payantes
- 8.5. Rapports et infographies: l'importance vitale de l'échantillonnage
- 8.6. Outils de traitement des données
- 8.7. La communication appliquée au *Big Data*. Recherche de l'excellence du matériau et de son échantillon
- 8.8. Introduction aux e-sports
- 8.9. Gestion des sports électroniques
- 8.10. Aspects juridiques et réglementaires des sports électroniques

Module 9. Leadership et gestion des personnes dans le sport

- 9.1. Styles de leadership
- 9.2. Compétences en matière de gestion
- 9.3. Entrepreneuriat
- 9.4. RH et gestion des talents
- 9.5. Gestion des équipes
- 9.6. Le coaching appliqué au sport
- 9.7. Négociation
- 9.8. Résolution des conflits
- 9.9. Compétences en matière de communication
- 9.10. Gestion de la pression

Module 10. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

- 10.1. Mondialisation et Gouvernance
 - 10.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'Entreprise
 - 10.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
 - 10.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise
- 10.2. *Cross Cultural Management*
 - 10.2.1. Concept de *Cross Cultural Management*
 - 10.2.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
 - 10.2.3. Gestion de la Diversité
- 10.3. Éthique des affaires
 - 10.3.1. Éthique et Morale
 - 10.3.2. Éthique des Affaires
 - 10.3.3. Leadership et éthique dans les affaires
- 10.4. Durabilité
 - 10.4.1. Durabilité et développement durable
 - 10.4.2. Agenda 2030
 - 10.4.3. Entreprises durables
- 10.5. Responsabilité Sociale des entreprises
 - 10.5.1. Dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
 - 10.5.2. Mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises
 - 10.5.3. Impact et mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 10.6. Systèmes et outils de Gestion responsables
 - 10.6.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
 - 10.6.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
 - 10.6.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
 - 10.6.4. Outils et normes en matière de RSE
- 10.7. Multinationales et droits de l'homme
 - 10.7.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
 - 10.7.2. Entreprises multinationales et droit international
 - 10.7.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme
- 10.8. Environnement juridique et *Corporate Governance*
 - 10.8.1. Importation et exportation
 - 10.8.2. Propriété intellectuelle et industrielle
 - 10.8.3. Droit international du travail

Module 11. Gestion des Personnes et des Talents

- 11.1. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences
 - 11.1.1. Analyse du potentiel
 - 11.1.2. Politique de rémunération
 - 11.1.3. Plans de carrière/succession
- 11.2. Évaluation et gestion des performances
 - 11.2.1. Gestion des performances
 - 11.2.2. Gestion des performances: objectifs et processus
- 11.3. Innovation dans la gestion des talents et des personnes
 - 11.3.1. Modèles de gestion stratégique des talents
 - 11.3.2. Identification, formation et développement des talents
 - 11.3.3. Fidélisation et rétention
 - 11.3.4. Proactivité et innovation
- 11.4. Motivation
 - 11.4.1. La nature de la motivation
 - 11.4.2. La théorie de l'espérance
 - 11.4.3. Théories des besoins
 - 11.4.4. Motivation et compensation économique
- 11.5. Développer des équipes performantes
 - 11.5.1. Équipes performantes: équipes autogérées
 - 11.5.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes
- 11.6. Gestion du changement
 - 11.6.1. Gestion du changement
 - 11.6.2. Types de processus de gestion des changements
 - 11.6.3. Étapes ou phases de la gestion du changement
- 11.7. La communication managériale
 - 11.7.1. Communication interne et externe dans l'environnement professionnel
 - 11.7.2. Département de communication
 - 11.7.3. Le responsable de la communication de l'entreprise. Le profil du Dircom
- 11.8. Productivité, attraction, rétention et activation des talents
 - 11.8.1. Productivité
 - 11.8.2. Leviers d'attraction et de rétention des talents

Module 12. Gestion Économique et Financière

- 12.1. Environnement Économique
 - 12.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
 - 12.1.2. Institutions financières
 - 12.1.3. Marchés financiers
 - 12.1.4. Actifs financiers
 - 12.1.5. Autres entités du secteur financier
- 12.2. Comptabilité de Gestion
 - 12.2.1. Concepts de base
 - 12.2.2. Les Actifs de l'entreprise
 - 12.2.3. Le Passif de l'entreprise
 - 12.2.4. La Valeur Nette de l'entreprise
 - 12.2.5. Le Compte de Résultat
- 12.3. Systèmes d'information *et business intelligence*
 - 12.3.1. Principes fondamentaux et classification
 - 12.3.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
 - 12.3.3. Choix du centre de coûts et de l'effet
- 12.4. Direction Financière
 - 12.4.1. Les décisions financières de l'entreprise
 - 12.4.2. Département financier
 - 12.4.3. Les excédents de trésorerie
 - 12.4.4. Les risques liés à la gestion financière
 - 12.4.5. Gestion des risques liés à la gestion financière
- 12.5. Planification Financière
 - 12.5.1. Définition de la planification financière
 - 12.5.2. Mesures à prendre dans le cadre de la planification financière
 - 12.5.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
 - 12.5.4. Le schéma *Cash Flow*
 - 12.5.5. Le tableau des fonds de roulement
- 12.6. Stratégie Financière de l'Entreprise
 - 12.6.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
 - 12.6.2. Produits de financement des entreprises

- 12.7. Financement Stratégique
 - 12.7.1. Autofinancement
 - 12.7.2. Augmentation des fonds propres
 - 12.7.3. Ressources Hybrides
 - 12.7.4. Financement par des intermédiaires
- 12.8. Analyse et planification financières
 - 12.8.1. Analyse du Bilan
 - 12.8.2. Analyse du Compte de Résultat
 - 12.8.3. Analyse de la Rentabilité
- 12.9. Analyses et résolution de problèmes
 - 12.9.1. Informations financières de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Module 13. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique

- 13.1. Gestion commerciale
 - 13.1.1. Cadre conceptuel de la gestion commerciale
 - 13.1.2. Stratégie et planification commerciales
 - 13.1.3. Le rôle des responsables commerciaux
- 13.2. Gestion Stratégique du Marketing
 - 13.2.1. Concept de Marketing stratégique
 - 13.2.2. Concept de planification stratégique du Marketing
 - 13.2.3. Les étapes du processus de planification stratégique du Marketing
- 13.3. Gestion des campagnes numériques
 - 13.3.1. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
 - 13.3.2. Étapes du lancement d'une campagne de marketing en ligne
 - 13.3.3. Erreurs dans les campagnes de publicité numérique
- 13.4. Stratégie de vente
 - 13.4.1. Stratégie de vente
 - 13.4.2. Méthodes de vente

- 13.5. Communication d'Entreprise
 - 13.5.1. Concept
 - 13.5.2. Importance de la communication dans l'organisation
 - 13.5.3. Type de communication dans l'organisation
 - 13.5.4. Fonctions de la communication dans l'organisation
 - 13.5.5. Éléments de communication
 - 13.5.6. Problèmes de communication
 - 13.5.7. Scénarios de communication
- 13.6. Communication et réputation digitale
 - 13.6.1. Réputation en ligne
 - 13.6.2. Comment mesurer la réputation numérique?
 - 13.6.3. Outils de réputation en ligne
 - 13.6.4. Rapport sur la réputation en ligne
 - 13.6.5. *Branding* online

Module 14. Management Exécutif

- 14.1. *General Management*
 - 14.1.1. Concept *General Management*
 - 14.1.2. L'action du Directeur Général
 - 14.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
 - 14.1.4. Transformation du travail de la direction
- 14.2. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches
 - 14.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches
- 14.3. Direction des opérations
 - 14.3.1. Importance de la gestion
 - 14.3.2. La chaîne de valeur
 - 14.3.3. Gestion de qualité



- 14.4. Discours et formation de porte-parole
 - 14.4.1. Communication interpersonnelle
 - 14.4.2. Compétences communicatives et l'influence
 - 14.4.3. Obstacles à la communication
- 14.5. Outils de communication personnels et organisationnels
 - 14.5.1. Communication interpersonnelle
 - 14.5.2. Outils de communication interpersonnelle
 - 14.5.3. La communication dans l'organisation
 - 14.5.4. Outils dans l'organisation
- 14.6. La communication en situation de crise
 - 14.6.1. Crise
 - 14.6.2. Phases de la crise
 - 14.6.3. Messages: contenu et calendrier
- 14.7. Préparer un plan de crise
 - 14.7.1. Analyse des problèmes potentiels
 - 14.7.2. Planification
 - 14.7.3. Adéquation du personnel
- 14.8. Intelligence émotionnelle
 - 14.8.1. Intelligence émotionnelle et communication
 - 14.8.2. Affirmation, empathie et écoute active
 - 14.8.3. Estime de soi et communication émotionnelle
- 14.9. *Branding* Personnel
 - 14.9.1. Stratégies pour développer le personal branding
 - 14.9.2. Les lois de l'image de marque personnelle
 - 14.9.3. Outils de construction du personal branding

06

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: **le Relearning**. Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le **New England Journal of Medicine**.





“

Découvrez Relearning, un système qui renonce à l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui exigent la mémorisation”

À TECH nous utilisons la Méthode des Cas

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et enfin résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques de l'efficacité de cette méthode. Les kinésithérapeutes et les kinésiologues apprennent mieux, plus rapidement et de manière plus durable.

Avec TECH, vous pouvez faire l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui ébranle les fondements des universités traditionnelles du monde entier.



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit basé sur la vie professionnelle actuelle, en essayant de recréer les conditions réelles de l'exercice professionnel de la kinésithérapie.

“

Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912 à Harvard pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consistait à leur présenter des situations réelles complexes pour qu'ils prennent des décisions et justifient la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard”

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre réalisations clés:

1. Les kinésithérapeutes/kinésologues qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques qui permettent au kinésithérapeute ou au kinésologue de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. L'assimilation des idées et des concepts est rendue plus facile et plus efficace, grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.



Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des études de cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.



Le kinésithérapeutes/kinésiologue apprendra à travers des cas réels et la résolution de situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter un apprentissage immersif.

À la pointe de la pédagogie mondiale, la méthode Relearning a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels qui terminent leurs études, par rapport aux indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde (Columbia University).

Cette méthodologie a formé plus de 65.000 kinésithérapeutes/kinésiologues avec un succès sans précédent dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge manuelle/pratique. Notre méthodologie d'enseignement est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). Par conséquent, chacun de ces éléments est combiné de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, le score global de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui vont enseigner le programme universitaire, spécifiquement pour lui, de sorte que le développement didactique est vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Techniques et procédures de kinésithérapie en vidéo

TECH apporte les techniques les plus récentes et les dernières avancées éducatives à l'avant-garde des techniques et procédures actuelles de kinésithérapie/kinésiologie. Tout cela, à la première personne, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension de l'étudiant. Et surtout, vous pouvez les regarder autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances.

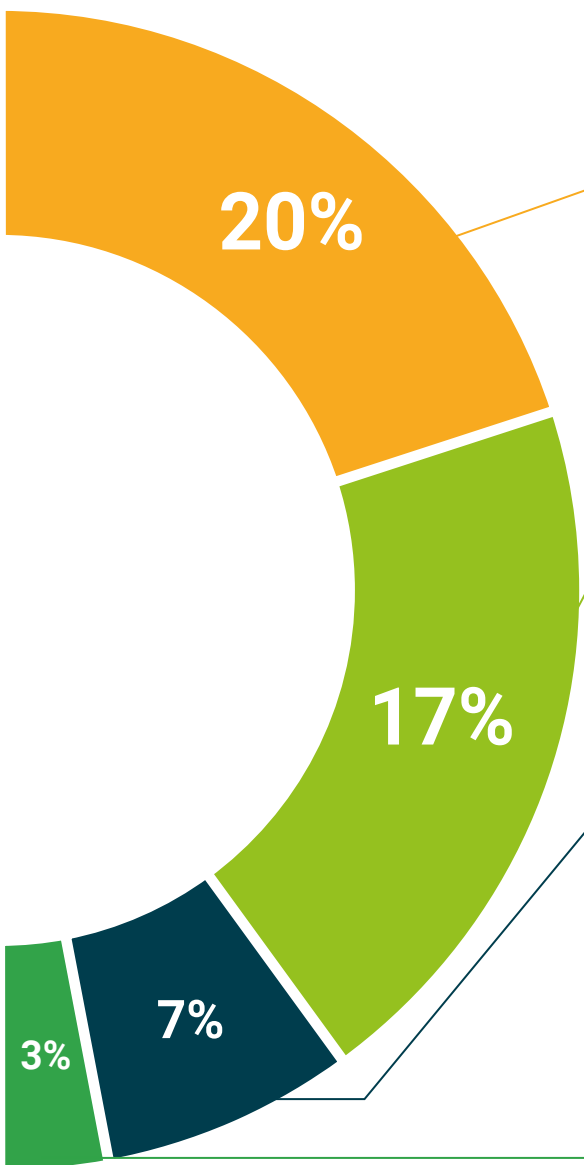
Ce système unique de présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story"



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Analyses de cas menées et développées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente le développement de cas réels dans lesquels l'expert guidera l'étudiant à travers le développement de l'attention et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et donne confiance dans les futures décisions difficiles.



Guides d'action rapide

TECH offre les contenus les plus pertinents du cours sous forme de fiches de travail ou de guides d'action rapide. Une manière synthétique, pratique et efficace d'aider les élèves à progresser dans leur apprentissage.



07

Diplôme

Le Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entités Sportives garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Mastère Spécialisé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir
à vous soucier des déplacements ou
des formalités administratives”*

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entités Sportives** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actualisé du marché.

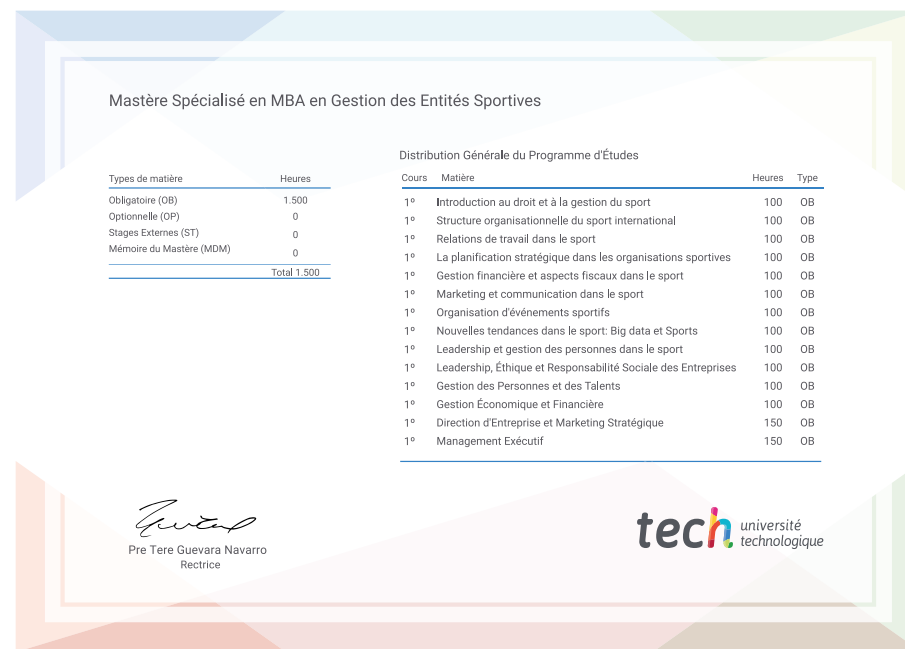
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Mastère Spécialisé** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Mastère Spécialisé en MBA en Gestion des Entités Sportives**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.

future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne formation
développement institutions
classe virtuelle langues



Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des
Entités Sportives

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Mastère Spécialisé

MBA en Gestion des Entités Sportives

Approuvé par la NBA

